

1930年代アメリカの利潤率推移とその規定因

土 生 芳 人

はじめに

1930年代のアメリカ経済が不況を脱することができず、大量の失業に悩まされ続けたことは広く知られている事実であるが、これについて、それが結局のところ、この時期の賃金率上昇に起因するものとする説が繰返し主張されてきている。スリクター (S. H. Slichter) が1938年の広く注目を集めた論文のなかで、「1929年後の賃金と価格の趨勢は、労働者が実質賃金の引上げで大きな成功を収めたのは失業者の犠牲においてであったことを示している。恐慌前の時期にくらべての利潤の激しい低落は、賃金の上昇が資本の限界効率を大きく制限したことを示唆している⁽¹⁾」といい、また、ルース (K. D. Roose) が戦後の著作のなかで、「30年代の経験は投資支出の拡張を刺戟するためには十分な利潤がえられなければならないことを示していると思われる。30年代の賃金上昇は、利潤と投資を抑制することによって国民所得と雇用の増加を抑えたようである⁽²⁾」と述べたことなど、その代表的事例ということができる。

ここで主張されているのは、賃金率の上昇が利潤の回復を阻み、そして低い利潤が蓄積を阻害することによって景気の回復を妨げ、高率の失業を存続させる結果をもたらしたのだという論理であり、因果関係である。30年代における賃金率の上昇は明らかにニュー・ディールの社会改良的労働立法によるところが大きかったから、当時、かかる見解が反ニュー・ディール派によ

(1) S. H. Slichter, *The Downturn of 1937* (*The Review of Economic Statistics*, vol. XX, No.3, Aug. 1938) p.10.

(2) K. D. Roose, *The Economics of Recession and Revival, an Interpretation of 1937-38* (Handen, 1969) (first ed., 1954) p. 250.

って広く受け入れられ、その反改革運動に有力な論拠を与えるものとなったのはもっともなことであるが、しかし、それがただちに、この認識の正当性を保証するものでないというまでもない。

たしかに、30年代のアメリカの利潤が20年代にくらべて著しく低かったことは明白な事実であると思われる。また、30年代のアメリカの投資が20年代にくらべて著しく低調であったこともまぎれもない事実であるといつてよいであろう。⁽⁴⁾さらに、利潤は投資の目標であり、投資資金の源泉でもあるのだから、低い利潤と低調な投資とのあいだに一定の因果関係が成立つことも見易い道理である。そしてこのようにして投資が低調になれば、それが景気の回復と雇用の改善を妨げる結果となることも容易に首肯できる点である。その限りでは、上記の見解には格別の問題はない。

問題とされねばならないのは、この説で想定されている因果関係の最初の環の当否である。一方に賃金率上昇の事実があり、他方に低利潤の事実があるからといって、そこからすぐさま、後者が前者の結果であるという結論が引き出せるわけではない。賃金率は疑いもなく利潤率を規定する要因ではあるが、しかしその一つの要因でしかないことは断るまでもない。現実の利潤

(3) 法人利益の推移でこれをみれば、アメリカの全会社の純所得（後述の“compiled net profit or loss”から公債利子等の非課税所得を差引いたもの）は、年平均でいって、1920～29年は62億9300万ドル、30～34年は-19億6700万ドル、35～39年は53億5700万ドルである。1920～29年を100とすると、30～34年は-31、35～39年は85、30～39年では27となる（U. S. Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, *Statistics of Income for 1940*, Washington, 1944, pt. 2, p. 282）。

(4) チョーナーの推計では、製造業粗設備投資額は年平均でみて、1920～29年は21億3300万ドル、30～34年は10億4100万ドル、35～39年は15億6500万ドルである。1920～29年を100とすると、30～34年は49、35～39年は73、30～39年では61となる（L. J. Chawner, *Capital Expenditures for Manufacturing Plant and Equipment, 1915 to 1940*, *Survey of Current Business*, Mar. 1941, p. 10）。また、ターボールによれば、民間粗設備投資額は同じく年平均でいって、1920～29年は79億9900万ドル、30～34年は44億1400万ドル、35～38年は57億9300万ドルである。1920～29年を100とすると、30～34年は55、35～38年は72、30～38年では63となる（G. Terborgh, *Estimated Expenditure for New Durable Goods, 1919—1938*, *Federal Reserve Bulletin*, Sept. 1939, p. 732）。

率は複数の変数によって規定されているのであり、しかも、賃金率よりも他の変数の変化によってその動向が左右されるという事態も十分考えられる。こうした点を考慮することなしに賃金率上昇をもってただちに低利潤の原因とみるのは、明らかに思考の短絡といわねばならないであろう。

そこで以下では、そうした問題を念頭におきつつ、30年代のアメリカにおいて実際に利潤率の動向を左右した事情が何であったかを改めて検討してみることとする。それによってニュー・ディール政策評価のための予備的作業を果たしておこうというのが、小論の狙いである。

1 利潤率の推移

1930年代のアメリカ経済についての研究成果は多数発表されてきているけれども、この時期の利潤率の推移の実態はほとんど知られていないのが実状であるように思われる。そこでまず最初に、この利潤率の推移についての事実を明確にしておくことが必要であろう。

30年代のアメリカにおける利潤率の推移を知るために利用できるもっとも包括的な基本資料は、アメリカ財務省内国歳入局 (U. S. Treasury Department, Bureau of Internal Revenue) の年次報告書、『所得統計』(*Statistics of Income*) である。この『所得統計』は所得税納税のために提出された所得申告書のデータを集計・整理したものであるが、会社企業は多くの場合、所得申告書に貸借対照表を添付して提出しており、そのデータも集計・整理されて『所得統計』に収められているので、これをみれば、会社企業については利潤率算出のさいの分子となる数値だけでなく、分母となる数値も知る⁽⁵⁾ことができる。個人企業については貸借対照表のデータが欠けており、利潤

(5) 全ての会社が貸借対照表を提出するわけではないが、貸借対照表を提出しない会社のウェイトは小さい。たとえば1936年の時点でみると、アメリカには全部で53万779社の株式会社があった。そのうち1割弱の5万1922社が営業を行っていない不活動会社 (inactive corporation) で、これを除いた47万8857社が所得申告書を提出した。この所得申告書を提出した会社のなかで、貸借対照表を提出した会社は41万5654社であるから、前者に対するその割合は86.8%となる。売上高でみるとその比率はもっと

率を算出できないが、すでにこの時期には会社企業のウェイトはきわめて大きかったのであるから、この点は当時の利潤率の推移をみるうえでそれほど支障となるものではないであろう。⁽⁶⁾

利潤率を算出する場合に何を分子とし、何を分母とするのが適切かが問題となるが、ここでは純利潤（税引前）を分子にとり、自己資本を分母にとった。純利潤とは『所得統計』で“compiled net profit or loss”として表示されているもので、受取額（receipts）から控除額（deductions）を差引くことによって求められる。受取額は売上高、利子・家賃収入、資産売却利益など⁽⁶⁾の合計であり、控除額は営業費、重役報酬、支払利子・家賃、減価償却・減耗費、資産売却損失、連邦税以外の租税などの合計である。自己資本は資本金と剰余金の合計である。

すでにこの『所得統計』を利用して30年代の利潤率を算出したものとしては、古くはクラム（W. L. Crum）の研究が有名であり、最近ではシャーマン（H. J. Sherman）の著書がある。⁽⁷⁾しかし、クラムの研究は36年ないし37

高く、93.6%となる（U. S. Treasury Department, *Statistics of Income for 1936*, 1939, pt. 2, pp. 60-61, 70, 82）。利潤率が算出できるのはもちろんこの貸借対照表を提出した会社についてだけであるが、その圧倒的比重からいって、貸借対照表を提出した会社の利潤率の動向をもって会社全体の利潤率の動向を示すものとみて差支えないだろう。

なお、利潤率を算出するためには、分母となる数値が貸借対照表を提出した会社についての数値である以上、分子となる利潤についても、所得申告書を提出した会社の利潤ではなく、貸借対照表を提出した会社の利潤がわからねばならないが、後者についての数値をうることができるのは1931年以降だけである。30年までの『所得統計』には所得申告書を提出した会社の利潤額は記載されていないが、貸借対照表を提出した会社の利潤額は記載されていない。

- (6) 全企業の事業活動のなかで株式会社企業が占める割合は、1937年の時点でみて、製造業と公益事業では約90%、商業と建設業では約60%、サービス業では約30%、農業では6~7%と推計されている（H. J. Sherman, *Profits in the United States*, New York, 1968, p. 32）。株式会社企業のウェイトは産業部門によって大きく異なるが、製造業のような基幹産業では圧倒的ウェイトをもっていた事実が重要である。
- (7) W. L. Crum, *Corporate Earning Power* (Stanford, 1939); do., *Cyclical Change in Corporate Profits (The Review of Economic Statistics, vol. XXI, May 1939)*; do., *The Current Improvement in Business Profits (The Review of Economic Statistics, vol. XXII, Nov. 1940)*.
- (8) Sherman, *op. cit.*

年までの時期に限定されていて、われわれが分析対象とする期間を十分カバーしていない。また、シャーマンの著書は分析の力点を第2次大戦後においており、30年代についてはあまり詳しいデータを提供しない。そこで、必要なデータをうるためには改めて『所得統計』にあたり、所要の数値を抽出したうえで利潤率を算出するという作業が必要となった。以下の諸表はこうした計算の結果を示すものである。

表1は貸借対照表を提出した全会社についての利潤率の推移をみたものである。全会社の利潤率は32年まで激落、33年から36年まで上昇、37年に微落、38年に急落、そして39年以降上昇という推移をたどる。30年代のアメリカの景気は32年まで悪化、その後37年まで回復、同年秋の恐慌勃発により38年春まで悪化、その後の回復という推移をたどるが、利潤率はこの景気局面の変化と密接に対応して変動している。景気のピークの年である37年の利潤率が36年の利潤率より低くなっているのも、37年恐慌の勃発によって同年第

表1 全会社利潤率の推移¹⁾

(百万ドル)

	純利潤(a)	自己資本(b)	利潤率(a/b)	所得税等 ²⁾	税引後純利潤(c)	税引後利潤率(c/b)
1931	-487	143,263	-0.34%	392	-880	-0.61%
32	-3,511	133,569	-2.63	282	-3,793	-2.84
33	-639	127,578	-0.50	417	-1,056	-0.84
34	3,042	141,585	2.15	586	2,456	1.73
35	5,499	138,931	3.96	722	4,778	3.44
36	7,618	133,468	5.71	1,145	6,473	4.85
37	7,777	141,633	5.49	1,246	6,531	4.61
38	4,144	137,437	3.02	844	3,230	2.40
39	7,236	136,864	5.29	1,217	6,019	4.40
40	9,472	138,386	6.84	2,525	6,947	5.02

(注) 1) 財務省に所得申告書とともに貸借対照表を提出した全会社についての数値。

2) 所得税のほか、excess-profits tax (1933年以降), surtax on undistributed profits (36, 37年), declared value excess-profits tax (40年) を含む。

(資料) U. S. Treasury Department, *Statistics of Income*, vols. for 1931—1940 (Washington, 1933—1944).

表2 部門別利潤率の推移

(%)

	全部門	農林 漁業	鉱業	製造業	建設業	公益 事業	商業	サービ ス業	金融・ 不動産業
1931	-0.34	-5.21	-2.75	-0.65	-0.30	2.60	-3.96	-1.93	-0.97
32	-2.63	-5.75	-2.66	-3.34	-7.45	0.95	-6.93	-9.79	-3.15
33	-0.50	-2.78	-2.28	1.16	-5.09	0.73	0.37	-8.67	-3.29
34	2.15	-2.99	0.94	3.72	-2.55	1.86	3.95	-5.21	1.54
35	3.96	1.38	1.07	6.63	0.66	1.97	5.43	-3.56	3.85
36	5.71	2.85	2.61	9.45	4.76	3.26	8.76	0.37	4.30
37	5.49	2.03	4.48	8.94	5.31	3.33	7.52	0.98	3.98
38	3.02	-0.08	0.96	3.92	3.74	2.27	3.83	3.01	2.81
39	5.29	1.56	2.63	8.41	5.00	4.23	7.13	4.27	3.16
40	6.84	1.98	4.76	12.03	9.70	4.78	9.34	5.68	3.00

(注) 1934年に部門別分類に影響する所得申告様式の変更があったので、33年までの利潤率と34年以降の利潤率とは厳密には比較できない。

(資料) U. S. Treasury Department, *op. cit.*, vols. for 1931—1940.

4 四半期の利潤が急減したため、それ以前の時期に限っていえば37年の利潤率は、36年のそれをも凌駕する水準にあったものとみて差支えない。⁽⁹⁾ なお同表には、参考のために、税引後純利潤と税引後利潤率の推移もあわせ掲げておいた。30年代には法人の連邦税負担を高める幾つかの立法措置がとられたが、にもかかわらず税引後純利潤および税引後利潤率の推移の趨勢も税引前のそれらとまったく異ならない点は、注意しておいてよいであろう。

つぎに、これを産業部門別および資産階層別に分けてそれぞれにおける利潤率の推移をみておこう。まず表2によれば、同一時点でも部門間でかなり顕著な利潤率の格差があったことがわかる。なかでも農林漁業とサービス業の利潤率が他の部門にくらべて著しく低いのが目につくが、これは、それら

(9) 大部分の会社の所得申告は暦年単位でおこなわれているが、暦年と異なる会計年度を単位として所得申告をおこなう会社も、社数にして全会社の1～2割はある。その結果、各年の『所得統計』に集計・表示されている利潤の数値は実際の利潤の変動をやや先取りして示す傾向があるという (Sherman, *op. cit.*, p. 34)。たとえば、1937年のように翌年の利潤の落ち込みが大きい場合には、『所得統計』の利潤は実際より低目に示されることになるのである。利潤率の年次別比較をする場合にはこの点にも留意する必要がある。

の部門では小企業が圧倒的に多く、その小企業の収益がすぐ後でみるようにきわめて悪かったという事実によるところが大きいと思われる。また、景気局面の変化による利潤率の変動幅についても、公益事業などにくらべて製造業、建設業、商業などでははるかに大きい、というような差異があったこともみてとれる。

さらに、表3および4によれば、全部門でみても製造業部門だけでいって

表3 資産階層別利潤率の推移 (全部門) (%)

資産階層 (万ドル)	～5	5～ 10	10～ 25	25～ 50	50～ 100	100～ 500	500～ 1,000	1,000～ 5,000	5,000 ～	全階 層
1931	-21.58	-8.89	-6.30	-4.36	-3.59	-2.73	-1.49	-0.16	2.43	-0.34
32	-32.77	-13.78	-9.68	-7.13	-6.12	-4.56	-3.77	-2.43	0.51	-2.63
33	-20.63	-5.23	-3.99	-2.61	-1.66	-1.50	-1.30	-0.34	1.13	-0.50
34	-14.66	-2.22	-0.88	0.42	0.87	1.50	1.73	3.00	3.09	2.15
35	-10.92	-0.45	1.54	2.63	2.88	3.59	3.53	4.93	4.66	3.96
36	-6.22	2.74	5.01	5.79	6.06	6.44	6.59	6.64	5.45	5.71
37	-8.20	1.83	3.92	4.94	5.25	6.00	5.97	6.87	5.41	5.49
38	-13.05	-1.03	1.12	2.20	2.75	3.15	3.42	4.16	3.24	3.02
39	-8.17	1.98	4.27	5.16	5.38	6.17	6.15	6.77	4.90	5.29
40	-6.57	2.83	6.03	7.16	7.29	7.94	7.56	8.01	6.48	6.84

(資料) U. S. Treasury Department, *op. cit.*, vols. for 1931—1940.

表4 資産階層別製造業利潤率の推移 (%)

資産階層 (万ドル)	～5	5～ 10	10～ 25	25～ 50	50～ 100	100～ 500	500～ 1,000	1,000～ 5,000	5,000 ～	全階 層
1931	-25.62	-11.47	-8.20	-5.68	-3.89	-3.23	-1.14	-0.40	2.08	-0.65
32	-35.46	-16.07	-11.33	-8.62	-6.65	-5.74	-3.80	-3.91	-0.03	-3.34
33	-20.94	-5.60	-2.41	0.26	1.03	1.35	2.26	1.69	1.66	1.16
34	-13.84	-1.51	0.75	2.47	3.24	3.87	4.84	4.08	4.37	3.72
35	-11.08	0.65	2.91	4.80	5.87	6.70	7.00	7.50	7.40	6.63
36	-6.17	4.33	7.32	8.89	9.86	10.51	10.95	10.16	9.09	9.45
37	-11.73	2.70	5.58	7.24	8.10	9.63	9.14	10.01	9.25	8.94
38	-14.58	-1.87	1.24	2.57	3.57	4.06	4.30	4.61	4.34	3.92
39	-9.61	3.06	6.21	8.27	8.53	9.76	9.64	9.81	7.65	8.41
40	-7.52	5.01	8.92	10.93	11.74	13.59	13.33	12.94	11.66	12.03

(資料) U. S. Treasury Department, *op. cit.*, vols. for 1931—1940.

も、利潤率の資産階層間格差がきわめて顕著であったことがわかる。最小規模の資産5万ドル以下の会社の利潤率は、この全10年間をつうじてつねにマイナスであり、とくに最不況期の32年の赤字は自己資本の3分の1にもおよぶほど大きい。これに対して、最大規模の資産5000万ドル以上の会社の利潤率はつねに正の数値を示している（ただし、製造業部門は32年だけ、ごくわずかなマイナス値）。各資産階層の利潤率といっても、それは各資産階層に属する多数の会社の平均利潤率なのだから、5万ドル以下の会社にも黒字会社があり、5000万ドル以上の会社にも赤字会社があったのはむろんであるが、それにしても、表5を参照すれば、この時期、赤字を出し続けた会社がかきわめて膨大な数にのぼる一方、数こそ少数ではあっても資産額では大きなウェイトをもつ会社が最不況期にも赤字を免れていたことを察知できよう。

この表3および4でいま一つ注目を要する点は、景気局面の推移による利

表5 資産階層別社数・資産額比率（全部門および製造業） (％)

資産階層 (万ドル)		～5	5～ 10	10～ 25	25～ 50	50～ 100	100～ 500	500～ 1,000	1,000～ 5,000	5,000 ～	全階 層
全 部 門	社 数										
	1931	47.88	16.04	16.64	8.15	5.07	4.81	0.67	0.56	0.17	100
	35	54.80	14.07	14.02	6.89	4.36	4.43	0.67	0.58	0.18	100
	39	54.97	14.60	14.08	6.66	4.17	4.20	0.61	0.54	0.18	100
	資産額										
	1931	1.3	1.5	3.4	3.7	4.6	12.8	6.1	14.6	52.2	100
製 造 業	社 数										
	1931	44.92	16.34	17.40	8.87	5.56	5.26	0.77	0.70	0.17	100
	35	50.99	14.39	15.29	7.83	5.09	4.95	0.70	0.61	0.15	100
	39	49.05	15.09	15.92	8.00	5.15	5.20	0.75	0.67	0.17	100
	資産額										
	1931	1.2	1.5	3.5	3.9	4.9	13.7	6.7	18.2	46.5	100
35	1.6	1.7	4.0	4.5	5.8	16.7	8.0	20.0	37.8	100	
39	1.3	1.5	3.6	4.0	5.1	15.5	7.4	19.6	41.9	100	

(資料) U. S. Treasury Department, *op. cit.*, vols. for 1931, 1935, 1939.

潤率の変動幅が資産規模に対して逆相関の関係をもつことである。景気下降期における利潤率下落の幅も、景気上昇期における利潤率上昇の幅も、資産規模が小さくなるほど大きく、大きくなるほど小さい。その結果、景気の回復が進むにつれて、最高位の利潤率は最大資産階層から次位以下の階層へと移っていく傾向が認められる。いわゆる「規模の経済」を反映して利潤率は概していえば資産規模に対して順相関関係をもつとはいうものの、最大規模の会社がつねに最高の利潤率の会社であったわけではない。最大規模会社の特色は、その利潤率もっとも高いということよりも、むしろ、もっとも安定的であったという点にみいだされねばならない。

このように、この時期の利潤率の動向を部門別および資産階層別に検討すれば、それぞれの部門ないし資産階層を特色づける幾つかの興味ある事実が発見されるのであって、それはそれで、さらに立入った考察に値する問題といえるだろう。だが当面、強調されねばならないことは、にもかかわらず利潤率の年次別推移の方向についていうかぎり、大方の部門と階層に共通する全般的趨勢がみられた点である。もう一度これらの表をみれば明らかとなるように、30年代のアメリカの利潤率は、ほぼ全ての部門と資産階層を通じて、32年まで激落、33年から36年ないし37年まで上昇、38年に急落、そして39年以降ふたたび上昇するという推移を示す。それは、われわれがさきに全会社の利潤率の推移としてみたのと同一の趨勢である。30年代におけるアメリカの利潤率は、部門別、資産階層別にみても、おしなべて、この時期の景気循環局面の推移と密接な正の対応関係をもって変化したといえることができる。そのことを確認したうえで、つぎに、この利潤率の変動を規定した事情が何であったかの検討に進むことにしよう。

2 賃金率の推移

賃金率の騰落が利潤率を規定する一つの要因であることはいうまでもない。他の条件にして変化がなければ、賃金の上昇は利潤を減少させ、賃金の

下落は利潤を増大させる。しかし、もし他の条件が変化すれば、賃金の上昇と同時に利潤が増大し、賃金の下落と同時に利潤が下落することもあるのはむろんである。それでは、1930年代のアメリカでは賃金はいかなる推移をたどったのであろうか、また、それと利潤率の推移とのあいだにはいかなる関係がみられたのであろうか。

1933年3月、ルーズベルト (F. D. Roosevelt) が大統領に就任するが、以後30年代をつうじて彼が熱心に推進した仕事の一つは社会改良的労働立法であった。それを代表するものとしては、(1)カルテルの承認とひきかえに、雇主に、労働者の団結権・団体交渉権を認めさせ、大統領によって認可・規定された最長労働時間および最低賃金に同意させることを企図した1933年の全国産業復興法 (NIRA) 第7条a項、(2)この NIRA 労働条項を基本的に受けつぎながら、労働者の自主的な団結権・団体交渉権を明示的に認め、かつこの権利の行使に対する資本の側からの干渉・妨害を不当労働行為として禁止することによって、NIRA 労働条項の不備を補正した1935年の全国労働関係法 (National Labor Relation Act, 通称ワグナー法 Wagner Act)、および、(3)全国一律の最低賃金と最長労働時間を設定し、年少労働を禁止した1938年の公正労働基準法 (Fair Labor Standard Act) 等がある⁽¹⁰⁾。30年代のアメリカの労働者組織は、これらの立法措置に助けられてきわめて急速な発展を示した。労働組合員数は33年の286万人から36年には416万人に、そして39年には898万人に急増し、雇用者に占める組織労働者の比率も同じ期間に11.5%から13.8%に、そしてさらに28.9%へと急上昇をとげた。これによる交渉力の強化をつうじて、アメリカの労働者はこの時期、大量の失業の存在にもかかわらずかなり大幅な賃金率引上げを勝ちとるにいたるのである。

(10) アメリカ経済研究会編『ニュー・ディールの経済政策』(慶応通信, 1965年)第3部第2章, 参照。

(11) U. S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957* (Washington, 1961) p. 98.

表6 製造業労働者時間当り賃金の推移

	時間当り賃金 (ドル)	消費者物価 (1947~49=100)	時間当り実質賃金 (1929=100)
1929	0.566(100.0)	73.3(100.0)	100.0
30	0.552 (97.5)	71.4 (97.4)	100.1
31	0.515 (91.0)	65.0 (88.7)	102.6
32	0.446 (78.8)	58.4 (79.7)	98.9
33	0.442 (78.1)	55.3 (75.4)	103.6
34	0.532 (94.0)	57.2 (78.0)	120.5
35	0.550 (97.2)	58.7 (80.1)	121.4
36	0.556 (98.2)	59.3 (80.9)	121.4
37	0.624(110.3)	61.4 (83.8)	131.6
38	0.627(110.8)	60.3 (82.3)	134.7
39	0.633(111.8)	59.4 (81.0)	138.0
40	0.661(116.8)	59.9 (81.7)	143.0

(注) 時間当り実質賃金は時間当り賃金を消費者物価で割り、1929年を100とする指数に換算したもの。

(資料) U. S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States*, pp. 92, 125—26.

1930年代におけるアメリカの製造業労働者の時間当り賃金の推移は、表6のとおりである。名目賃金率は33年まで低下したのち、34年に反転して大幅な上昇をとげ、その後も一貫して上昇して37年には29年水準を10%強、40年にはこれを17%弱、越えるにいたっている。33年の底から40年までの上昇率は約50%である。消費者物価は33年までは名目賃金率とほぼ並行して下落する。したがって、名目賃金率を消費者物価指数で割ることによって算出した実質賃金率は、この時期にはほとんど変化していない。34年以降は消費者物価も上昇に転じるが、しかし、その上昇率は名目賃金率の上昇率よりずっと小さく、38年以降はむしろ下落気味に推移している。その結果、実質賃金率も33年以降、一貫して上昇していき、40年には29年および32年の水準を4割以上も上回ることになる。

つぎに、表7によれば、男子労働者と女子労働者、熟練労働者と不熟練労働者のいずれであるかを問わず、30年代における賃金率の年次別推移の方向

表7 男女別、熟練不熟練別、製造業労働者時間当たり賃金の推移

	賃 金 (ドル)				実 質 賃 金			
	男	女	熟練・半熟練	不熟練	男	女	熟練・半熟練	不熟練
1929	0.625(100.0)	0.398(100.0)	0.668(100.0)	0.486(100.0)	100.0	100.0	100.0	100.0
30	0.622 (99.5)	0.395 (99.3)	0.663 (99.3)	0.478 (98.4)	102.2	102.0	101.0	102.0
31	0.597 (95.5)	0.371 (93.2)	0.634 (94.9)	0.460 (94.7)	107.7	105.1	106.8	107.0
32	0.526 (84.2)	0.325 (81.7)	0.559 (83.7)	0.400 (82.3)	105.7	102.5	103.3	105.0
33	0.518 (82.9)	0.340 (85.4)	0.550 (82.3)	0.401 (82.5)	110.0	113.3	109.4	109.2
34	0.607 (97.1)	0.427(107.3)	0.643 (96.3)	0.479 (98.6)	124.5	137.6	124.6	123.5
35	0.628(100.5)	0.437(109.8)	0.665 (99.6)	0.495(101.9)	125.5	137.1	127.2	124.3
36	0.651(104.2)	0.434(109.1)	0.689(103.1)	0.501(103.1)	128.8	134.9	127.4	127.4
37	0.735(117.6)	0.473(118.8)	0.777(116.3)	0.570(117.3)	140.3	141.8	140.0	138.8
38	0.758(121.3)	0.482(121.1)	0.802(120.1)	0.586(120.6)	147.4	147.1	146.5	145.9
39	0.765(122.4)	0.475(119.4)	0.808(121.0)	0.594(122.2)	151.1	147.4	150.9	149.4
40	0.784(125.4)	0.491(123.4)	0.827(123.8)	0.611(122.2)	153.5	151.0	153.9	151.5

(注) 1) 25業種の代表的企業のサンプル調査にもとづく数値。

2) 熟練・半熟練, 不熟練はいずれも女性を含まない。

3) 実質賃金は名目賃金を表6の消費者物価指数で割り, 1929年を100とする指数に換算したものの。

(資料) U. S. Department of Commerce, *op. cit.*, p. 94.

はほぼ同一であったことがわかる。この表の数値は製造業25業種の代表的企業のサンプル調査にもとづく数値であるため、前表の数値とのあいだには若干の差異があるとはいうものの、推移の大まかな傾向についていうかぎり両表が示す事実はほとんど異なることがみてとれるであろう。

さらに、同じく製造業であっても、独占企業が支配する業種と競争的性格の強い業種とでは賃金率の推移に相違があることも考えられる。表8は主要な幾つかの業種をとって、それぞれにおける賃金率の推移を示したものである。このうち紙巻タバコから左の欄にある業種は独占企業が支配する業種、綿製品から右の欄にある業種は競争的性格の強い業種とみることができる(表9参照)⁽¹²⁾。細かく検討すれば業種ごとにかなりのばらつきが認められる

(12) 生産集中度率は企業の市場支配力を測る重要な指標ではあるが、それだけが唯一の指標ではない。たとえば、セメントの生産集中度率はあまり高くないが、セメント製造業

表8 製造業業種別時間当り賃金の推移

(1939=100)

	自動車	鉄鋼	農機 具	ゴ ム タイ ヤ	ガラ ス	セメ ント	レー ヨン	紙 タバ コ	巻 製 品	綿製 品	毛織 製品	皮革	木製 品	家具
1929	76.8	76.7	85.1	73.5	72.7	80.2	71.1	83.0	83.2	87.1	83.7	100.6	106.8	
30	73.4	78.8	86.7	75.5	75.2	79.3	81.4	74.5	83.4	90.1	85.4	99.9	105.0	
31	73.0	71.5	91.6	72.5	77.7	80.8	70.0	68.7	72.2	85.1	81.8	89.7	99.1	
32	73.3	69.2	—	66.0	71.0	66.7	60.5	63.9	61.4	73.5	75.1	70.5	85.5	
33	64.5	66.8	77.8	68.1	70.5	72.1	64.5	74.5	71.2	76.3	76.4	73.6	79.7	
34	80.0	79.6	88.6	82.0	79.5	88.1	78.6	68.7	97.0	97.8	89.4	91.8	92.5	
35	83.1	81.5	82.6	89.0	83.7	87.0	80.7	79.7	96.5	95.0	92.3	89.0	89.3	
36	86.4	80.8	90.1	92.1	87.3	84.3	81.7	91.5	94.6	96.8	92.7	94.9	90.0	
37	96.2	97.6	111.6	100.5	96.4	101.0	94.0	98.4	106.0	109.4	100.4	90.4	99.5	
38	99.0	99.7	109.6	100.1	99.6	101.4	98.2	99.0	101.8	104.4	100.3	92.9	101.4	
39	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

(資料) W. S. Woytinsky and Associates, *Employment and Wages in the United States* (New York, 1953) pp. 588—95.

表9 最大4社および8社への生産集中率 (1935年)

(%)

	自動 車	鉄鋼	農機 具	ゴ ム タイ ヤ	ガラ ス	セメ ント	レー ヨン	紙 タバ コ	巻 製 品	綿製 品	毛織 製品	皮革	木製 品	家具
4社	87.3	49.3	72.4	80.9	44.9	29.9	74.3	89.7	8.4	19.1	4.7	24.2	5.6	
8社	94.2	63.8	87.7	90.4	61.0	44.7	90.2	99.4	14.4	26.5	7.6	32.9	8.8	

(資料) National Resources Committee, *The Structure of the American Economy* (Washington, 1939) pt. 1, pp. 248—57.

が、推移の大勢は表6でみたところと変わらない。この表には名目賃金率しか示していないが、実質賃金率についても同様のことがいえるのは改めてのべるまでもない。

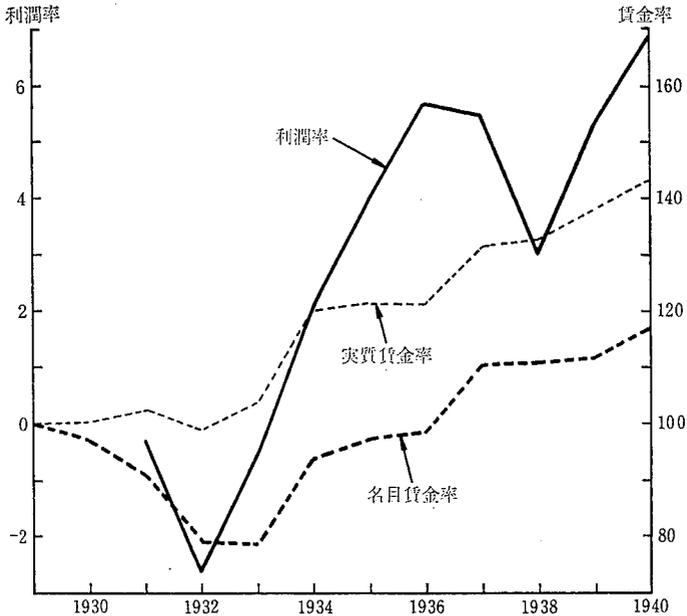
以上から、1930年代のアメリカの賃金率は男女、熟練不熟練、および業種のいかに問わず、ほぼ同様の推移をたどったことが明らかである。名目賃

は当時、独占的慣行の存在が広く知られていた代表的産業の一つであった (Temporary National Economic Committee, *Hearings*, pt. 31, 1941, p. 17603)。セメントの場合、その重量が遠隔地への経済的輸送を困難にし、地域的独占の成立を可能にするのである (National Resources Committee, *op. cit.*, pt. 1, p. 142)。

金率は大恐慌期に大きく低下したのち、33年ないし34年以降、大幅な上昇をとげた。実質賃金率は大恐慌期にはほとんど変化しなかったが、その後の上昇はきわめて顕著であった。

すでに述べたように、利潤率は32年を底として以後36年まで大きく上昇し、38年に急落、そして39年以降ふたたび急上昇するという推移をたどる。この事実と、いま述べた賃金率の推移とをあわせてみれば、30年代のアメリカにおける利潤率の推移が賃金と利潤との対抗関係によってはほとんど説明できないことが明白である。念のために、これまでにみえてきた事実のなかからもっとも包括的なデータを選んで図示すれば図1のようになる。利潤率は

図1 利潤率と賃金率の推移



(注) 利潤率は(純利潤÷自己資本)×100, 賃金率は1929年を100とする指数。

(資料) 表1および6による。

全会社の純利潤を自己資本額で割ったパーセンテージであり、賃金率は1929年を100とする全製造業労働者の時間当り賃金の指数である。これに明らかのように、大恐慌期には名目賃金率が大幅に低下し、実質賃金率もほとんど上昇しなかったにもかかわらず、利潤率は大幅に低下しており、その後36・37年頃までの回復期には、名目賃金率のみならず実質賃金率も急上昇をとげたにもかかわらず利潤率も急騰している。さらに、38年には、賃金率上昇は名目額でみても実質額でみても別段とりたてて大きかったわけではなく、むしろ他の多くの年にくらべて小幅なものにとどまっているにもかかわらず、利潤率は急落し、逆に39・40年には賃金の上昇が続いたにもかかわらず利潤率も急騰した。これらの事実は、30年代のアメリカにおいて利潤率の動向を左右したものが賃金の動向ではなかったことを明瞭に物語っている。それでは一体、何がこの利潤率の動向を左右していたのであろうか。それを明らかにするためには、この時期の物価の動向についてさらに立入った検討を加えておくことが必要である。

3 物価の変動

一般に、物価が景気下降期には低落し、回復期には上昇するという推移をたどるのはいうまでもないが、その騰落の程度は、独占企業が支配する業種の生産物と競争的性格の強い業種の生産物とでは大きく異なる傾向がみられる。それは、需要の増減に対する独占企業と競争企業の対応の仕方が著しく違⁽¹³⁾うからである。

独占企業は独占価格を維持するために、需要の低下に生産制限の強化をもって対応する傾向が強い。そのためここでは、景気下降期には生産量が大幅

(13) ここで競争企業というのは、主として価格競争をつうじて相互に競争する企業のことである。独占企業も相互に競争するのはむろんであるが、その競争は非価格競争に限定される傾向が強い。小論で独占企業とか競争企業とかいう場合、前者はカルテル協定やプライス・リーダーシップの存在によって競争が主として非価格競争に限られる企業を指し、後者は価格競争をもっとも重要な手段として競争をおこなう企業を指す。

に減少する反面、価格の低落は比較的小幅なものにとどまるのが通例である。他方、競争企業の場合には、景気下降期にもその生産量はそれほど減少しない。個々の企業が生産を制限してみても、同種商品の市場への総供給量の削減にはほとんど役立たず、価格の維持に何程の効果もないからである。したがってここでは、生産量の減少が小幅なものにとどまる反面、過剰生産圧力の著しい強化による価格の顕著な低落が生じることになる。

回復期にはこれとちょうど逆のことがおこる。独占企業では生産量が顕著に増大する反面、価格の上昇は小幅なものにとどまる。ここでは生産制限を緩和することによって生産量を容易に増大できるからであり、また、生産量を増大させないで価格を大幅に吊上げるとは新規の参入を誘発し、結局、長期的利潤率を極大化するという目標からいって得策ではないからである。だが、競争企業の場合にはそうではない。ここでは、もともと生産制限の緩和による生産量増大の余地が少ないだけでなく、蓄積のための資金調達力も貧弱なのが通常である。したがって、需要が増大しても生産量はそれほど増大せず、代わりに、過剰生産圧力の緩和によって価格が顕著に上昇することになる。こうして、景気局面の推移に応じて、独占企業が支配する業種においては生産物価格よりも生産量が大きく変動するのに対して、競争的性格の強い業種では生産量より生産物価格が大きく変動する、という対照的な推移がみられることになるのである。

1930年代のアメリカについてこのような傾向の存在を詳細なデータの分析にもとづいて明らかにしたのは、ミーンズ (G. C. Means) の指導のもとにおこなわれた「全国資源委員会」(National Resources Committee) の調査報告『アメリカ経済の構造』(*The Structure of the American Economy*, 1939) である。委員会は、卸売物価を「市場価格」(market prices) と「管理価格」(administered prices) に大別する。「市場価格」は非常に多数の売手と買手とのあいだの相互作用の結果として自由市場で成立する価格であり、「管理価格」は市場を支配する少数の売手によって市場に押しつけられ

る価格である。「市場価格」は需給関係の変化に応じて頻繁に変動するが、「管理価格」は「市場価格」がもつ短期的な弾力性を欠き、相当期間にわたって固定される傾向をもつ。したがって、「市場価格」は変動頻度の多い価格であり、「管理価格」はそれの少ない価格である。⁽¹⁴⁾

このような理解を前提としたうえで、委員会は BLS (Bureau of Labor Statistics) の卸売物価指数の構成要素となっている617項目の商品について、これを価格変動回数にしたがってグループ分けし、1929～32年の景気下降期と32～37年の景気上昇期における各グループの価格変化率を計算している。表10はその結果を示したものである。価格変動回数の少ない商品グループは景気下降期の価格下落率も景気上昇期の価格騰貴率も小さく、価格変動回数の多いグループは景気下降期の価格下落率も景気上昇期の価格騰貴率も大きい。「市場価格」と「管理価格」に分けていえば、「市場価格」は景気局面

表10 価格変動頻度グループ別の価格変化率

グループ	変動回数 ¹⁾	所 属 項目数	卸 売 価 格 ²⁾			価格変化率(%) ³⁾	
			1929	1932	1937	1929～32	1932～1937
I	0～4	75	98.9	93.1	98.1	-5.9	+5.1
II	5～7	61	98.7	85.2	92.5	-13.7	+7.4
III	8～11	58	97.0	82.1	92.0	-15.4	+10.2
IV	12～16	61	98.4	76.6	90.2	-22.2	+13.8
V	17～22	59	97.1	70.6	85.9	-27.3	+15.8
VI	23～34	56	98.5	69.8	91.3	-29.1	+21.8
VII	35～49	62	98.9	68.3	88.7	-30.9	+20.6
VIII	50～77	62	100.7	56.4	87.1	-44.0	+30.5
IX	78～92	63	99.7	47.7	85.8	-52.2	+38.2
X	93～95	60	98.9	44.7	77.8	-54.8	+33.5

(注) 1) 1926年1月～33年12月における卸売価格の月別変動回数。

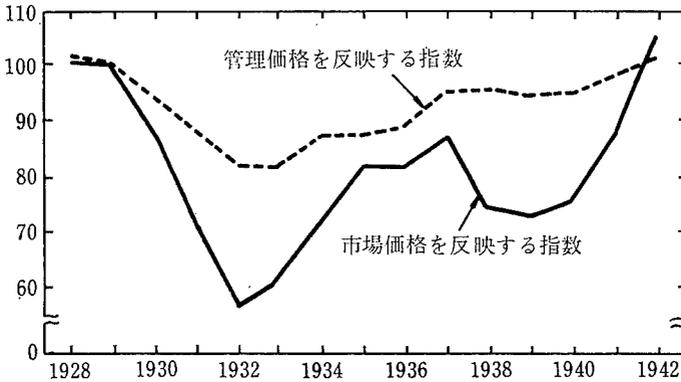
2) 1926～29年を100とする指数。

3) 1929年価格を基準とするパーセンテージ。

(資料) National Resources Committee, *op. cit.*, pt. 1, pp. 129, 200—01, 204.

(14) National Resources Committee, *op. cit.*, pt. 1, chap. 8.

図2 市場価格と管理価格の推移 (1929年=100)



(資料) G. C. Means, *Pricing Power and the Public Interest* (New York, 1962). 伊藤長正他訳『企業の価格決定力と公共性』(ダイヤモンド社, 1962) 59ページ。

の推移による変化率の大きい価格、「管理価格」はその小さい価格ということになる。なおミーンズは、戦後の著作のなかで、「市場価格」と「管理価格」の推移を30年代の全体にわたってトレースできる図を掲げている。それを転載したのが図2である。ここでは、30年代の2度の恐慌期と回復期のいずれにおいても、「市場価格」が「管理価格」にくらべてはるかに大きな振幅をもって変動した事実が明らかにされている。

他方で委員会は、これら各グループのそれぞれについて生産量の変化率を計算し、これを価格の変化率と対比するという作業も同時におこなっている。その結果は表11にみるとおりである。価格の変動回数をもっとも少なく、その変化率をもっとも小さかったAグループは、景気下降期(1929~32年)における生産の減少率も、景気上昇期(32~35年)におけるその増加率も、もっとも大きい。これに対して、価格の変動回数をもっとも多く、その変化率をもっとも大きかったEグループは、下降期における生産の減少率も上昇期におけるその増加率も、もっとも小さい。価格の変動回数と変化率とのあいだに順相関の関係があったのと対照的に、価格の変化率と生産の変化

表11 価格変動頻度グループ別の価格および生産の変化率

	A(0~7) ¹⁾		B(8~16) ¹⁾		C(17~34) ¹⁾		D(35~77) ¹⁾		E(78~95) ¹⁾	
	価格	生産	価格	生産	価格	生産	価格	生産	価格	生産
指 数 ²⁾										
1929	98.8	107.5	97.5	105.6	97.7	108.2	99.8	107.8	99.3	99.9
32	89.5	51.0	79.3	71.0	70.1	58.8	62.0	64.9	46.3	100.3
35	91.3	92.3	84.8	89.8	81.0	86.3	77.5	85.8	72.1	94.4
変化率(% ³⁾										
1929~32	-9.4	-52.6	-18.7	-32.8	-28.3	-45.7	-37.9	-38.7	-53.4	+0.4
1932~35	+1.8	+38.4	+5.6	+10.7	+10.3	+25.4	+15.5	+19.7	+25.9	-5.9
生産のカバリッジ ⁴⁾	50		65		90		85		80	

(注) 1) 括弧内の数字は1926年1月~33年12月における卸売価格の月別変動回数。

2) 1926~29年を100とする指数。

3) 1929年の価格および生産を基準とするパーセンテージ。

4) 価格指数を構成する項目のうち、生産についてのデータのえられないものがかなりあるので、生産指数が含む項目は価格指数が含む項目より少ない。「生産のカバリッジ」は各グループの生産指数を構成する項目の生産額を各グループの価格指数を構成する項目の推計生産額で割ったパーセンテージ。

(資料) National Resources Committee, *op. cit.*, pt. 1, p. 389.

率とのあいだには逆相関の関係があったことがわかる。

「市場価格」とはいいかえれば競争商品の価格、「管理価格」とは独占商品の価格のことにほかならないから、上記の事実は、独占商品は景気局面の推移による価格の変化率が小さく、生産量の変化率が大きい商品であるのに対して、競争商品は価格の変化率が大きく、生産量の変化率が小さい商品であることを示している。この両種商品におけるこうした対照的な傾向の存在をさらに明瞭にしているのが、表12である。例示されている項目のうち、自動車、農機具、セメント、鉄鋼、自動車タイヤは⁽¹⁵⁾いずれも典型的な独占商品であり、皮革製品以下は競争的性格の強い商品である。とりわけ農産物が競争商品の典型であること⁽¹⁶⁾はいうまでもない。われわれはさきに、景気局面の

(15) 前掲、表9参照。

(16) 1935年のアメリカには700万近い農業経営があったが、そのうち5人をこす働き手をもつ経営は4万2,000に足りなかった。代表的農産物における最大4生産者および

表12 恐慌期と回復期における価格と生産の業種別変化率

	価格 (1926=100)			生産 (1923~25=100)			変化率 (%) ¹⁾			
							1929~32		1932~37	
	1929	1932	1937	1929	1932	1937	価格	生産	価格	生産
自動車	106.7	94.1	96.0	135	35	121	-12	-74	+2	+64
農機具	98.7	84.9	94.0	615	100	617	-14	-84	+9	+84
セメント	91.8	77.2	95.5	114	51	78	-16	-55	+20	+24
鉄鋼	94.9	79.4	98.2	130	31	118	-16	-76	+20	+67
自動車 タイヤ	54.5	41.1	55.8	135	78	109	-25	-42	+27	+24
皮革製品	109.1	72.9	104.6	104	85	113	-33	-18	+29	+27
繊維製品	90.4	54.9	76.3	115	83	111	-39	-28	+24	+24
食料品	99.9	61.0	85.5	97	87	86	-39	-10	+24	-1
農産物	104.9	48.2	86.4	101	100	108	-54	-1	+36	+8

(注) 1) 1929年の価格および生産を基準とするパーセンテージ。

(資料) National Resources Committee, *op. cit.*, pt. 1, p. 386.

推移に応じた変化が、独占企業の支配する業種の生産物では価格よりも生産量において著しく、競争的性格の強い業種の生産物では生産量よりも価格において著しいと述べたが、以上のデータはそれを十分、裏づけているといえるだろう。

さて、以上でみたような事実がこの時期の利潤率の推移に対して重要な作用をもつものとなるのは当然である。当時すでに、競争企業が購入する原材料の多くは独占企業によって生産され、供給されていたと考えてよいから、

8 生産者への集中度は下表のとおりである (National Resources Committee, *op. cit.*, pp. 103,116)。

	全体に占める比率(%)		経営総数
	最大4経営	最大8経営	
棉花(エーカー)	0.14	0.23	4,850,000
小麦(ブッシェル)	0.13	0.21	1,364,000
豚(頭数)	0.09	0.12	3,871,000

競争商品の価格変化率が独占商品のそれを大きくこえていたという事実は、費用価格関係の問題にひきなおしていえば、競争企業では原材料コストと生産物価格との関係が景気の下降期には企業にとって不利な方向へ、逆に回復期には有利な方向へと推移する傾向にあったことを示すものにほかならない。さらに、賃金との関係でも、景気下降期における競争商品の価格低落率は賃金の低落率を大幅に上回っていた事実が注目される。1929年から32年までのあいだに、賃金率は2割ないしせいぜい3割下落しただけであったが、競争的 성격の強い商品の価格は5割前後も下落している（表6, 8, 10）。37年から38年にかけての時点でも、賃金率にはほとんど変化がみられなかったのに対して、「市場価格」は2割近い低落を示した（表6, 8, 図2）。競争企業の場合、賃金コストと生産物価格との関係もまた、景気下降期には企業にとって著しく不利な方向へと推移していたことがわかるのである。このようにして、競争企業の費用価格関係は景気下降期には大幅に悪化し、回復期には顕著な改善を示した。競争企業における利潤率の推移は、何よりもまずこうした事情によって、すなわち独占商品の価格や賃金の変動を大幅にこえるその生産物価格の変動がもたらした費用価格関係の変化によって、説明されるべき事柄と考えられる。

これに対して、独占企業では大きく変動したのは生産物価格ではなく、生産量であった。これは、独占企業における利潤率の推移が生産物価格の変動ではなく、生産量の変動にもとづく費用価格関係の変化によって説明されなければならないことを示唆している。項を改めて検討しよう。

4 操業率の変動

独占企業が支配する業種では景気の下降期に生産量が大幅に減少するが、すでにのべたようにそれは、独占企業が独占価格を維持するために需要の低下に生産制限の強化をもって対応するからであって、その生産能力が破壊されるからではない。生産能力そのものはその強大な市場支配力をつうじて不

況期にも維持され、温存される傾向が強い。そのため、逆に景気の上昇期には、この生産制限の緩和によって容易に生産を増加させることが可能となる。こうしてここでは、景気局面の推移に応じて生産量は大きく変動しても生産能力自体はそれほど変化せず、むしろ操業率が大きく変動する結果となることが注目される。すなわち、景気の下昇期には操業率が大幅に引下げられ、上昇期には操業率が大幅に引上げられる。このように、景気局面の推移につれて大きな変動を示すのが生産能力ではなく操業率である点に、独占企業を区別する重要な特色がみられるといえるのである。

ところで、こうした操業率の変動は独占企業の費用価格関係を大きく変化させる。周知のように、企業の営業コストは直接費と間接費に大別される。直接費は生産量の増減にほぼ比例して増減するコストであり、間接費は生産量が変動してもあまり変化しないコストである。単位製品当りのコストでいえば、直接費が生産量の変動によっては変化しないコストであるのに対して間接費は生産量が減少すれば増加し、生産量が増大すれば減少する、つまり生産量に対して逆相関関係をもって動くコストである。そこで、操業率の低下する景気下昇期にはこの間接費負担の増加によって製品コストが高まり、操業率の高まる景気上昇期にはその減少によって製品コストも低下する。現代の巨大企業では、膨大な減価償却費のほかに、管理部門の人件費、修理・保全に従事する現場労働者の大部分の人件費など、多額の費用が間接費に属し、それが全コストのなかに占める割合はかなり高い。したがって、操業率が大幅に低下すれば製品コストも大きく高まり、操業率が大幅に上昇すれば製品コストも大きく低下する結果になる。

しかし、このようにして製品コストが変化しても、製品価格はそれに応じては騰落しない。独占企業の価格決定は原則として、標準原価に目標収益を加算するという方式でもっておこなわれるといわれている。標準原価主義とかフル・コスト原則とか呼ばれるものがそれであって、アメリカではすでに

1920年代くらい知られていた価格決定方式であった。⁽¹⁷⁾ここで標準原価というのは、一定の標準操業率のもとでの原価であり、すなわち、一定の標準操業率を想定したうえで間接費に直接費を加算することによって算出される原価である。したがって、単位製品当りの直接費を変化させる賃金率、原材料価格、技術水準などの変化はこの標準原価に影響し、価格を変化させるが、操業率の変動による単位製品当りの間接費の変化はそうではない。操業率の変動による製品コストの変化は、直接費の変化によるそれと違って参入阻止価格の水準に影響しない。それを考えれば、この価格決定方式は、参入阻止価格を基準にして価格決定をおこない、新規参入を阻止しつつ長期的利潤率を極大化することを目指す独占企業の経営戦略に照らして、もっとも合目的な価格決定方式であることがわかる。⁽¹⁸⁾

このような価格決定方式がとられる結果、独占企業の費用価格関係は操業率が下がるにつれて悪化し、上がるにつれて改善される。操業率が下がれば製品コストが上昇し、操業率が上がれば製品コストが低下するにもかかわらず、製品価格はこれに応じて騰落しないからである。独占企業の利潤率は何よりもまず、こうして生じる費用価格関係の変化によってその推移を強く規定されることになると考えられる。

つぎに、当時のアメリカで独占企業による市場支配がもっとも典型的であった部門の一つである鉄鋼業を例にとりあげ、以上で述べた点を実証的にも明確にしてみよう。

表13は、鉄鋼業における生産量と生産能力の推移を知るための指標として

(17) Means, *op. cit.*, chap. 13. 前掲訳、第13章。なお戦後、1950年代の初めに、カプラン、ダーラム、ランチロッチの手でアメリカの代表的企業についての面接調査がおこなわれ、それによって、アメリカの巨大企業ではかかる価格決定方式が広く採用されていることが衆知の事実になった (A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam and R. F. Lanzillotti, *Pricing in Big Business*, Washington, 1958. 武山泰雄訳『ビッグ・ビジネスの価格政策』東洋経済新報社、1960年)。

(18) 独占企業の価格決定において参入阻止価格がもつ決定的重要性については、奥村茂次『寡占経済と経済成長』(東洋経済新報社、1965年)第1部第2章、参照。

表13 合衆国の粗鋼生産量と製鋼能力の推移 (千グロストン)

	粗鋼生産量(a)	製鋼能力(b)	操業率(a/b)
1929	54,433(100)	63,784(100)	85.3%
30	40,699 (75)	65,166(102)	62.5
31	25,946 (48)	68,980(108)	37.6
32	13,681 (25)	70,340(110)	19.5
33	23,232 (43)	70,191(110)	33.1
34	26,055 (48)	69,755(109)	37.4
35	34,093 (63)	70,046(110)	48.7
36	47,768 (88)	69,790(109)	68.5
37	50,569 (93)	69,775(109)	72.5
38	28,350 (52)	71,594(112)	39.6

(資料) Temporary National Economic Committee, *Hearings*, pt. 26 (1941)
pp. 13848, 13852.

粗鋼生産量と製鋼能力の推移を示したものである。生産量は29年を100とする指数でいって、32年は25、37年は93、38年は52、というように激しく変動する。他方、製鋼能力は、20年代末の好況時に着手された設備拡張計画が30年代にずれこんで完成したため、大恐慌期になってかえって10%ほども増大し、その後はほぼ同一水準を保って30年代末にいたっている。その結果、操業率も生産量と同様、激しい変動を示した。それは29年には85%の水準にあったが32年には20%を割り、その後回復して37年には70%を越えるものの、38年にはふたたび激落して40%を割るにいたるのである。

このような操業率の変動が製品コストの大きな変化を伴ったのはむしろである。しかもそれは、単位製品当りの減価償却費の変化だけによるのではない。アメリカ最大の鉄鋼会社 U. S. スティールの場合をとれば、表14にあるように、その粗鋼生産量は32年には29年の23%の水準に激落したが、雇用者数は同じ期間に65%に減少しただけであった。雇用者数の変動が生産量の変動にくらべてはるかに小幅なものにとどまっている点は、32~37年、37~38年、38~40年のいずれの時期についても同様である。さらに、BLS の

表14 U. S. スティールの粗鋼生産量と雇用数の推移

	粗鋼生産量(a) (千トン)	雇用数 (b) (人)	千トン当り雇用 数(b/a) (人)
1929	24,493(100)	254,495(100)	10.4(100)
30	18,762 (77)	252,902 (99)	13.5(129)
31	11,292 (46)	215,750 (85)	19.1(184)
32	5,521 (23)	164,348 (65)	29.8(287)
33	9,013 (37)	172,577 (68)	19.2(184)
34	9,700 (40)	189,881 (75)	19.6(188)
35	12,467 (51)	194,820 (77)	15.6(150)
36	18,937 (77)	222,372 (87)	11.7(113)
37	20,756 (85)	261,293(103)	12.6(121)
38	10,525 (43)	202,108 (79)	19.2(185)
39	17,626 (72)	223,844 (88)	12.7(122)
40	22,943 (94)	254,393(100)	11.1(107)

(資料) D. A. Fisher, *Steel Serves the Nation, 1901—1951* (New York, 1951) pp. 225—26.

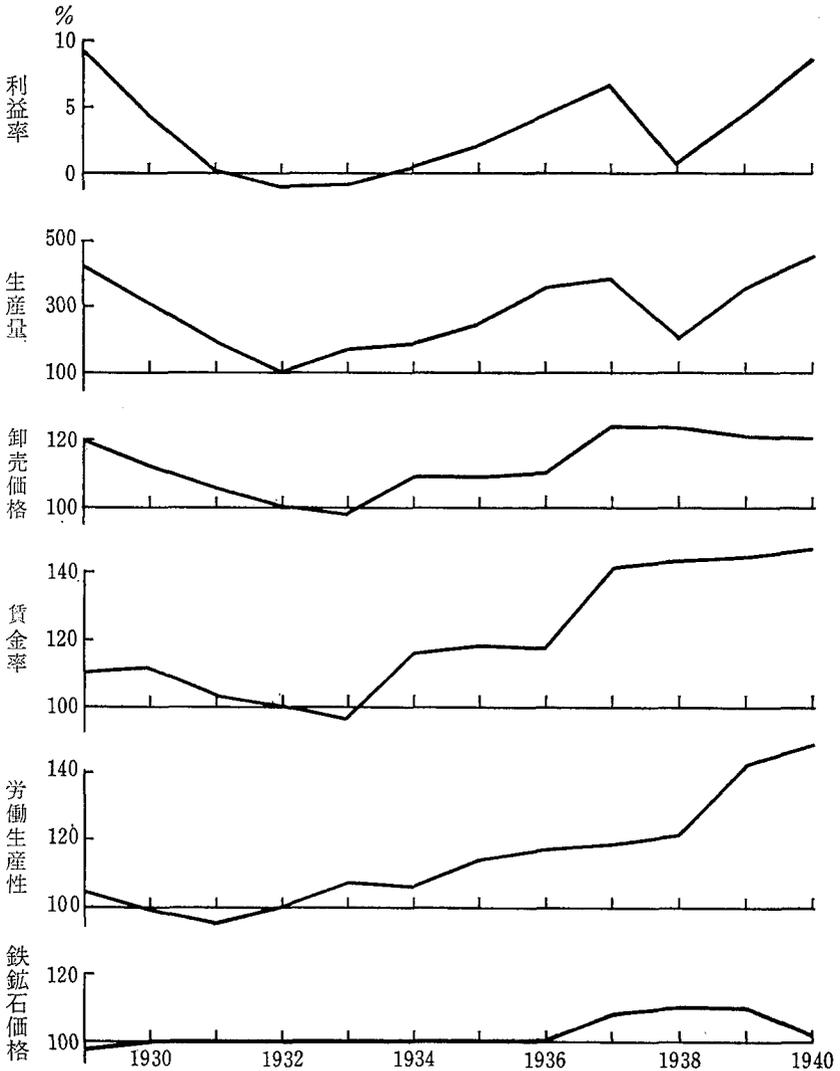
表15 操業率の変動に伴う鉄鋼製品1グロストンの生産に要する労働時間の変化

操業率 (%)	平均必要労働時間		
	現場部門	管理部門	合計
55~60	34.43(100)	1.32(100)	35.75(100)
50~55	36.15(105)	1.47(111)	37.62(105)
45~50	38.22(111)	1.73(131)	39.95(112)
40~45	40.63(118)	1.94(147)	42.57(119)
35~40	42.34(123)	2.25(170)	44.59(125)
30~35	43.73(127)	2.65(201)	46.38(130)
25~30	45.10(131)	2.92(221)	48.02(134)
20~25	46.48(135)	3.26(247)	49.74(139)

(資料) B. H. Topkins and H. O. Rogers, *Man-Hours of Labor per Unit of Output in Steel Manufacture* (*Monthly Labor Review*, May 1935) p. 1161.

トプキンス (B. H. Topkins) とロジャーズ (H. O. Rogers) は、当時の鉄鋼会社の公表資料にもとづく推計によって表15に掲げたような数値をえている。ここでは、単位量当りの生産に要する労働時間が現場部門であると管

図3 鉄鋼業諸指標の推移



(注) 1.) 利益率以外は1932年を100とする指数。
 2.) 利益率は最大7鉄鋼会社 (U. S. Steel, Bethlehem Steel, Republic Steel, Jones & Laughlin Steel, National Steel, Youngstown Steel and

Tube, Inland Steel) の利潤 (利子・所得税控除前) を総資産額で割ったパーセンテージ。上記 7 社は 1938 年でみてアメリカの粗鋼生産能力の 75.7% を占める (Temporary National Economic Committee, *Hearings*, pt. 31, p. 17615)。

3) 賃金率は鉄鋼業時間当り平均賃金。

4) 労働生産性は 1 人時間当り鋼鉄生産量。

(資料) 1) 利益率 : G. G. Schroeder, *The Growth of Major Steel Companies, 1900—1950* (Baltimore, 1953) pp. 216—23.

2) 生産量, 卸売価格, 鉄鉱石価格 : *Statistical Abstract of the United States*.

3) 賃金率 : Woytinsky and Associates, *op. cit.*, p. 591 ; U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Bulletin*, No. 694, vol. 2 (1942) p. 22.

4) 労働生産性 : *Historical Statistics of the United States (op. cit.)* p. 600.

理部門であることを問わず、操業率の低下とともに大きく増大していく事実が明瞭に示されている。こうした点をふりかえてみれば、単位製品当りの減価償却費だけでなく雇用コストも、生産量に強く規定されて変動する事情にあったことが明瞭となる。

他方、製品価格は図 3 にみるように、33 年まで下落、34 年に急騰、35 年と 36 年は横這い、37 年に急騰、38 年はほぼ横這い、そして 39 年と 40 年はわずかながら低落、という推移をたどった。この価格の推移を規定した第 1 の要因は明らかに賃金率の変化であった。同図が示すように、33 年までの価格の下落は賃金率の低落に見合っており、34 年と 37 年の価格の上昇も賃金率の上昇に見合っている。これに対して、39 年の価格低下は労働生産性の上昇を、そして 40 年のそれは労働生産性の上昇と鉄鋼石価格の低下を反映したものとみることができる。⁽¹⁹⁾

だが、このように賃金率、労働生産性 (技術水準) および原料価格の変化

(19) ただし、労働生産性の変化は技術水準の変化を反映すると同時に、操業率の変動をも反映する。操業率が高まれば、技術水準に変化がなくても労働生産性も高まる。労働生産性指数の変化だけからでは、それがいずれの理由によるものであるかを判別することは困難であるが、標準原価に影響するのは技術水準の変化にもとづく労働生産性の変化だけだと考えるべきであろう。

表16 U. S. スティールの売上1ドル当りの費用および利益の変化 (1936, 37, 38年)

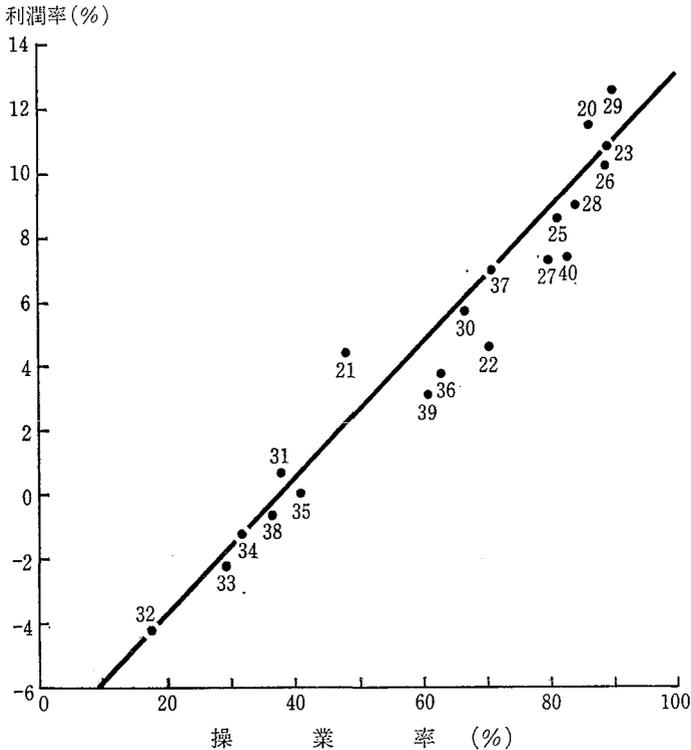
	1936	1937	1938
売上高 (百万ドル)	1,100	1,396	767
売上1ドル当り費用 (セント)			
流通・管理部門経費	8.16	8.00	12.66
減価償却・減耗費	5.05	4.27	6.42
その他	80.90	78.73	81.20
合計	94.11	91.00	100.28
売上1ドル当り利益 (セント)			
営業利益	5.89	9.00	-0.28
その他	0.17	0.29	0.73
合計	6.06	9.29	0.45

(資料) Temporary National Economic Committee, *Hearings*, pt. 31, pp. 17767-68.

が製品価格の変化によって吸収されたのと対照的に、操業率の変動による間接費負担の変化が価格に反映した痕跡はほとんどどこにもみいだせない。したがって、鉄鋼業企業の費用価格関係は当然、生産量ないし操業率の変動によってその推移を強く規定されることになった。表16は U. S. スティールについて、生産量が大きく変動した36年から38年までの間における売上1ドル当りのコストと営業利益の変化を示したものであるが、これは上記の点を明瞭に裏付ける事例といえるだろう。さらに、その結果として、鉄鋼業の利潤率もまた、主として生産量ないし操業率の変動によってその動向を左右されることになった。さきの図3にはすでに、鉄鋼業の利益率がその生産量と密接な対応関係をもって推移した事実が示されている。また図4をみれば、U. S. スティールの利潤率ももっぱら操業率水準に規定され、依存していたことも明白となる。これらの事実を顧みるならば、アメリカ鉄鋼業の利潤率は生産量ないし操業率の単調増加関係として推移したといっても過言ではないだろう。

だが、利潤率の動向が主として操業率(ないし生産量)によって左右されるというこうした事態は、おそらく鉄鋼業だけに限られたものではなかった

図4 U. S. スティールの操業率と利潤率 (1920~40年)



(注) 利潤率は(税引後利潤÷自己資本)×100

(資料) J. M. Blair, Administered Prices : a Phenomenon in Search of a Theory (*The American Economic Review*, vol. XLIX, 1959) p. 443.

と考えられる。上述したところから明らかなように、鉄鋼業の利潤率もっぱら操業率水準に依存するにいたったのは、鉄鋼製品の価格決定が標準原価に目標収益を加算するという方式、いわゆる標準原価主義にもとづいておこなわれていたからであるが、かかる価格決定方式はさきにもふれたようにアメリカの独占企業によって広く採用されてきた価格決定方式であって、けっして鉄鋼業だけに特殊なものではなかった。そうである以上、独占企業が支配する他の多くの業種の場合にも、その利潤率が基本的には操業率水準によ

って規定された点は鉄鋼業と同様であったと推察できる。鉄鋼業の利潤率推移について明らかになった事情は鉄鋼業だけに特有なものではなく、むしろ独占企業が支配する業種に広く共通する事態を代表する事例とみることができるのである。

む す び

われわれは以上の考察によって、1930年代のアメリカにおいて利潤率の動向を左右していたのは結局のところ需要水準であったという結論に導かれる。需要水準の変動は、それに応じて生産量を調整することの困難な競争企業ではその生産物価格を大きく変動させ、それに応じた生産調節の可能な独占企業では操業率を大きく変動させた。競争企業と独占企業はそれぞれに、何よりもまず、こうして生じた価格と操業率の変動によってその利潤率の推移を強く規定されることになった。30年代を全体として20年代と比較とするとき30年代の利潤率が全般に低かったのも、30年代の需要水準が、競争企業についてはその生産物価格を、独占企業についてはその操業率を、20年代の水準にまで高めるに足りなかったという事実によるところが大きいであろう。

それを念頭において考えれば、賃金の上昇をもって低利潤と低蓄積の原因とした反ニュー・ディール派の認識が誤りであったことは明白であると思われる。低利潤はたしかに低蓄積の一因ではあったとしても、高賃金が低利潤の原因であったわけではない。もともと賃金は、個別企業にとってはコスト要因でしかないにしても、社会的には需要の重要な構成要素となるものであって、もし賃金が抑圧されれば、それは消費需要の伸びを抑え、総需要の増大をおしとどめることによって、利潤の回復をいっそう妨げる結果をさえもたらしたと考えられる。当時の現実の経済構造を前提するかぎり、単なる賃金の抑圧は利潤増大という目的にとってけっして合目的な手段ではなかったといわねばならない。